

VÉNISSEUX

“Les Bretelles de Léon” porte le vintage au Salon du Made in France

Anne-Laure et Thierry Mattera ont de quoi se péter les bretelles ⁽¹⁾ ! Ils ont racheté Les bretelles de Léon en 2017 : ceintures, nœuds papillon, chaussettes, bretelles. Et le chiffre d'affaires décolle : de 1 000 à 280 000 €. Prochain objectif : ramener la conception des produits à Vénissieux.

Le vintage est une mode néo-rétro qui ne cesse de revenir et de se renouveler. À Vénissieux, une entreprise familiale a remis au goût du jour les bretelles Made in France en rachetant en 2017 une marque créée cinq ans plus tôt.

« J'ai craqué pour Les Bretelles de Léon – le nom de mon grand-père ! – qui était juste un site Internet avec des services externalisés. J'ai voulu tout recentrer, la logistique, les relations clients. Et le projet de 2023 est de rapatrier la conception, faite actuellement dans la Loire, dans notre local partagé à Vénissieux avec l'achat de machines, qui nécessitera l'embauche d'une personne », explique Anne-Laure Mattera, Suisse de naissance, franc-comtoise de cœur et Lyonnaise d'adoption depuis 20 ans.

Une vingtaine de nouvelles collections chaque année

Avec son mari Thierry, ils possèdent déjà trois activités de vente en ligne : MégaCréa, du matériel pour les loisirs créatifs ; C'est moi la plus Belle, des bijoux et accessoires ; enfin Le Polystyrène, des supports pour la décoration et les faux gâteaux. Les Bretelles de Léon viennent compléter l'offre. Et tout ce petit monde se partage les 600 m² de



Anne-Laure Mattera, dirigeante des Bretelles de Léon, présente une partie de la grande collection de bretelles, ceintures, nœuds papillon et élastiques de manche de la marque. Photo Progrès/Florence VILLARD

l'entrepôt situé au parc d'activités de la rue Eugène-Maréchal.

Dès 2017, le couple a lancé une nouvelle collection, puis une vingtaine chaque année. « Aujourd'hui, nous proposons 150 modèles différents de 39 à 42 € selon la taille (bretelles larges ou fines) et le style ». Surtout, ils ont diversifié leur gamme.

« Désormais, notre marque fait aussi des ceintures, en cuir et cuir tressé (une dizaine de modèles à 42 €), mais aussi des nœuds papillons (une douzaine de modèles à 39 €) et des élastiques de manches (19 €) », ajoute la dirigeante.

En l'espace de cinq ans, grâce au travail du couple et de leurs deux salariés (une assistante commerciale et un agent logistique), le chiffre d'affaires a décollé : de 1 000 à 280 000 € ! De quoi se péter les bretelles (être fier en Québécois). « Nous avons une clientèle, fidèle à 60 %, composée surtout de futurs mariés et garçons d'honneur, d'hommes très stylés pour leurs tenues quotidiennes, de personnes en surpoids en alternative à des ceintures pas très confortables, et des femmes pour elles ou des cadeaux à leur mari », précise-t-elle.

Et un mois après avoir participé

au salon Maison et Objets à Villepinte avec une grosse commande de Draeger (qui a racheté la marque Tie Rack), voilà le couple de retour à Paris à partir de ce jeudi 10 novembre. « Nous participons au MIF-Expo, le Salon du Made in France jusqu'à dimanche au sein du pavillon Auvergne Rhône-Alpes. Ce salon, destiné aux particuliers acheteurs et aux gérants de boutiques, pourrait nous apporter de nouveaux clients intéressés par la conception française », assure le couple.

Florence VILLARD